

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
« ____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 - «Экономика предприятий и организаций
(нефтяная и газовая промышленность)»

**Формирование финансовой стратегии развития предприятия на основе
обоснования выбора форм мобилизации финансовых ресурсов
(на примере ООО «ЗИОН»)**

Пояснительная записка

Руководитель	_____	доцент, канд. техн. наук	К. К. Гурин
	подпись, дата		
Выпускник	_____		Н. О. Ерофеев
	подпись, дата		
Нормоконтролер	_____		К.К. Гурин
	подпись, дата		

Красноярск 2018

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Формирование финансовой стратегии развития предприятия на основе обоснования выбора форм мобилизации финансовых ресурсов (на примере ООО «ЗИОН»)» содержит 84 страницы текстового документа, 8 приложений, 12 использованных источников, 18 листов графического материала.

ФОРМЫ МОБИЛИЗАЦИИ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ, ПОЛИПРОПИЛЕН, ЛИНИЯ ЭКСТРУДИРОВАНИЯ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТАКЦКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, ЗАМЕНА ОБОРУДОВАНИЯ ТКАЦКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ.

Целью ВКР является формирование финансовой стратегии на основе выбора форм мобилизации финансовых ресурсов предприятия.

В бакалаврской работе решены задачи по выбору способа мобилизации финансовых ресурсов ООО «ЗИОН», проанализированы подходы к повышению эффективности деятельности предприятий в целом, дана оценка производственно-финансовой деятельности ООО «ЗИОН»; дана оценка инвестиционного проекта.

В рамках проекта замены устаревшего оборудования для производства полипропиленового полотна проведён выбор формы мобилизации финансовых ресурсов, а так же производитель оборудования. Для инвестиций выбран лизинг и производитель оборудования из Индии.

В результате замены оборудования производительность новых станков выросла на 60 %. Снижение себестоимости по сокращению затрат на ремонт и потребляемую электроэнергию, тем самым обеспечить более конкурентоспособное состояние предприятия.

За 3 месяца экономия затрат составит 497 760 рублей. Срок окупаемости проекта равен 1,5 года.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Формирование финансово-инвестиционной стратегии предприятия	7
1.1 Инвестиционная стратегия с учетом выбора форм привлечения денежных средств	7
1.2 Макроэкономический подход развития региона как фактора внешней среды.....	15
1.3 Формы мобилизации финансовых ресурсов.....	25
2 Обоснование финансово-инвестиционной стратегии на основе выбора форм мобилизации финансовых ресурсов ООО «ЗИОН»	34
2.1 Характеристика производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия ООО «ЗИОН».....	34
2.2 Анализ финансового состояния предприятия ООО «ЗИОН» по основным опорным точкам	43
2.3 Оценка технического состояния оборудования ООО «ЗИОН».....	49
3 Оценка эффективности финансово-инвестиционной стратегии ООО «ЗИОН».....	54
3.1 Обоснование выбора оборудования ткацкого подразделения ООО «ЗИОН»	54
3.2 Обоснование инвестиционного проекта ООО «ЗИОН».....	57
3.3 Расчет экономической эффективности инвестиционного проекта ООО «ЗИОН»	62
Заключение	68
Список использованных источников	70
Приложение А Бухгалтерский баланс	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение Б Отчет о финансовом результате.....	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение В Отчет о движении денежных средств.....	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение Г Организационная структура предприятия ООО «ЗИОН»	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение Д Динамика показателей эффективности реализации продукции ООО «ЗИОН».....	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение Е Показатели рентабельности ООО «ЗИОН».....	Ошибка! Закладка не определена.

Приложение Ж Перечень ткацких станков ООО «ЗИОН»**Ошибка! Закладка не определена.**

Приложение З Показатели рентабельности ООО «ЗИОН»**Ошибка! Закладка не определена.**

ВВЕДЕНИЕ

Финансовые стратегии разрабатывают все предприятия. Формирование и внедрение финансовых стратегий входит в обязанности топ-менеджеров предприятий, однако при высокой детализации в процесс могут быть вовлечены и руководители структурных подразделений, ответственные за проведение локальных бизнес-процессов [1, с. 1].

Надежным средством, позволяющим выявить и структурировать сильные и слабые стороны предприятия, а также оценить возникающие при этом возможности и угрозы, является разработка технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, с помощью которого предприятие в процессе стратегического планирования может регулярно выявлять, оценивать и контролировать возможности, адаптировать свою деятельность с целью уменьшения потенциальных последствий угроз.

Финансовая стратегия корпорации представляет собой систему формирования и воплощения приоритетных финансовых целей предприятия путем эффективного привлечения и использования финансовых ресурсов, координации их потоков, обеспечения необходимого уровня финансовой безопасности на основе непрерывного учета изменений факторов внешней и внутренней среды. Данное определение привлекает внимание к сущностным характеристикам финансовой стратегии:

а) это целостная, самостоятельная система, выделение которой обосновано ключевой ролью финансовых ресурсов на предприятии, т.к. именно данный вид ресурсов может быть конвертирован в любой другой с минимальным временным интервалом;

б) финансовая стратегия связана с формированием и эффективным воплощением приоритетных целей и задач стратегической финансовой деятельности предприятия;

в) основными направлениями, на реализацию которых направлена финансовая стратегия, являются основные сферы финансовой деятельности

самого предприятия:

- 1) привлечение финансовых ресурсов;
- 2) размещение (инвестирование) финансовых ресурсов;
- 3) обеспечение необходимого уровня финансовой безопасности предприятия;
- 4) достижение высокого качества управления финансовой деятельностью.

Процессы разработки и реализации финансовой стратегии должны приводить к максимальной эффективности работы предприятия, т.е. получению большего результата при аналогичных затратах за счет оптимизации финансовой деятельности. При разработке финансовой стратегии необходимо учитывать не только положительный экономический эффект для предприятия, но и общую оптимизацию всех направлений его деятельности – производственной, маркетинговой, кадровой и иных, которая достигается благодаря взаимодействию функциональных стратегий друг с другом и с основной из них – финансовой [2, с. 7].

Финансовая стратегия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности организации и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения. Финансовая стратегия охватывает вопросы укрепления позиций на рынке капитала, развития и налаживания взаимосвязей с внешней средой бизнеса, формирования и целесообразного использования ресурсов финансового потенциала и его консолидации.

Финансовая стратегия является мощным инструментом достижения приоритетных финансовых целей предприятия. Степень эффективности реализации финансовой стратегии зависит от правильности ее разработки, полноты учета и оценки факторов, влияющих на предприятие.

Сущность финансовой стратегии заключается в ее функциях, аппарат которых сформирован на основании функций, выполняемых финансами предприятий, и функций стратегического управления предприятием [2, с. 17].

Разработка финансовой стратегии является необходимым условием

успешного развития предприятия в долгосрочной перспективе. Это трудоемкая процедура. Однако значимость для предприятия этого процесса намного превосходит затраты на его реализацию [2, с. 8].

Предметом исследования финансовой стратегии является формирование и внедрение финансовой стратегии предприятия.

Объектом анализа является предприятие ООО «ЗИОН».

Актуальность исследования состоит в повышении финансовой устойчивости предприятия.

Цель бакалаврской работы состоит в формировании финансовой стратегии на основе выбора форм мобилизации финансовых ресурсов предприятия.

Для реализации цели в дипломном проекте разработаны следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты формирования финансово-инвестиционной стратегии предприятия ООО «ЗИОН»;
- дать краткую характеристику производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия ООО «ЗИОН»;
- разработка мероприятий обоснования выбора форм мобилизации финансовых ресурсов;
- оценка коммерческой эффективности инвестиционного проекта ООО «ЗИОН».

1 Формирование финансово-инвестиционной стратегии предприятия

1.1 Инвестиционная стратегия с учетом выбора форм привлечения денежных средств

Инвестиционная стратегия - система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [3, с. 42].

Инвестиционная стратегия является эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, представляет собой концепцию ее развития и в качестве генерального плана осуществления инвестиционной деятельности предприятия определяет:

- приоритеты направлений инвестиционной деятельности;
- формы инвестиционной деятельности;
- характер формирования инвестиционных ресурсов предприятия;
- последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия;
- границы возможной инвестиционной активности предприятия по направлениям и формам его инвестиционной деятельности;
- систему формализованных критериев, по которым предприятие моделирует, реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия и включает:

- постановку целей инвестиционной стратегии;
- оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их распределения;
- выработку инвестиционной политики по наиболее важным аспектам инвестиционной деятельности;

- поддержание взаимоотношений с внешней инвестиционной средой.

Необходимость разработки инвестиционной стратегии предприятия определяется изменениями условий внешней и внутренней среды. Эффективно управлять инвестициями возможно только при наличии инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что будет снижать эффективность инвестиционной деятельности.

Изменение факторов внутренней среды предприятия может быть связано с кардинальными изменениями целей его операционной деятельности или с предстоящими изменениями в стадии жизненного цикла. Открывающиеся новые коммерческие возможности меняют цели операционной деятельности предприятия. В этом случае разработанная инвестиционная стратегия обеспечивает прогнозируемый характер возрастания инвестиционной активности предприятия и диверсификации его инвестиционной деятельности.

Поскольку каждой стадии жизненного цикла предприятия присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов, инвестиционная стратегия позволяет адаптировать инвестиционную деятельность предприятия к изменениям его экономического развития [3, с. 43].

Процесс разработки инвестиционной стратегии требует выделения объектов стратегического управления предприятия. К таким объектам относится инвестиционная деятельность:

- предприятия в целом;
- стратегической зоны хозяйствования;
- стратегического центра.

Стратегическая зона хозяйствования представляет собой самостоятельный хозяйственный сегмент в рамках предприятия, осуществляющий свою деятельность в ряде смежных отраслей, объединенных общим спросом или общностью используемого сырья, технологий.

Стратегический инвестиционный центр - самостоятельная структурная единица предприятия, специализирующаяся на выполнении отдельных функций или направлений инвестиционной деятельности и обеспечивающая эффективную хозяйственную деятельность отдельных стратегических зон хозяйствования [53, с. 43].

В современных условиях хозяйствования инвестиционная стратегия становится одним из определяющих факторов успешного и эффективного развития предприятия. Разработанная инвестиционная стратегия:

- обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей предстоящего экономического и социального развития предприятия;
- позволяет реально оценить инвестиционные возможности предприятия;
- позволяет максимально использовать инвестиционный потенциал и активно маневрировать инвестиционными ресурсами;
- обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, которые неизбежно возникают в процессе изменений факторов внешней рыночной инвестиционной среды;
- позволяет прогнозировать возможные варианты развития внешней инвестиционной среды и уменьшить влияние негативных факторов на деятельность предприятия;
- обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, тактического (текущего) и оперативного управления инвестиционной деятельностью предприятия;
- отражает преимущества предприятия в конкурентном окружении;
- определяет соответствующую политику инвестиционной деятельности в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

Внутри инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования. Разработанная инвестиционная

стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления предприятием и его организационной культуры.

В процессе разработки инвестиционной стратегии предприятия, подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений обеспечивают следующие основные принципы.

Принцип инвайронментализма. В противовес конституционализму (закрытой организации, деятельность которой не предполагает инвестиций и каких-либо отношений с внешней средой) инвайронментализм рассматривает предприятие как открытую для активного взаимодействия с внешней инвестиционной средой социально-экономическую систему, способную к самоорганизации, т.е. обретению соответствующей пространственной, временной или функциональной структуры. Это позволяет обеспечить качественно иной уровень формирования инвестиционной стратегии предприятия [33, с. 44].

Принцип соответствия. Являясь общей частью стратегии экономического развития предприятия, обеспечивающей в первую очередь развитие операционной деятельности, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер и поэтому должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности. Инвестиционная стратегия в этом случае рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития предприятия, оказывающий существенное влияние на формирование стратегического развития операционной деятельности предприятия.

Базовыми стратегиями операционной деятельности предприятия, реализацию которых обеспечивает инвестиционная стратегия, являются: ограниченный рост, ускоренный рост, сокращение (сжатие), сочетание (комбинирование).

Стратегию ограниченного роста используют предприятия со стабильным ассортиментом продукции и производственными технологиями, слабо

подверженными влиянию научно-технического прогресса. Обычно эту стратегию выбирают в условиях относительно слабых колебаний конъюнктуры рынка и стабильной конкурентной позиции, когда инвестиционная стратегия направлена в первую очередь на эффективное обеспечение воспроизводственных процессов и прироста активов, обеспечивающих ограниченный рост объемов производства и реализации продукции. Стратегические изменения инвестиционной деятельности при этом минимальны.

Стратегию ускоренного роста выбирают предприятия на ранних стадиях своего жизненного цикла, функционирующие в динамично развивающихся отраслях, которые подвержены сильному влиянию научно-технического прогресса. Инвестиционная стратегия при этом носит наиболее сложный характер за счет необходимости обеспечения высоких темпов развития инвестиционной деятельности, ее и отраслям [53, с. 44].

Стратегия сокращения (сжатия) характерна для предприятий, находящихся на последних стадиях своего жизненного цикла, а также в фазе финансового кризиса. По своей сути это стратегия отсечения всего «лишнего». Она предусматривает сокращение объема и ассортимента выпускаемой продукции, уход с отдельных сегментов рынка и т.п. Инвестиционная стратегия должна обеспечить высокую маневренность использования высвобождаемого капитала в объектах инвестирования, обеспечивающих дальнейшую финансовую стабилизацию.

Стратегия сочетания (комбинирования) используется наиболее крупными предприятиями с широкой отраслевой и региональной диверсификацией инвестиционной деятельности. Она объединяет в себе различные типы частных стратегий стратегических зон хозяйствования или стратегических хозяйственных центров. Инвестиционная стратегия предприятий дифференцируется по отдельным объектам стратегического управления в зависимости от стратегических целей их развития.

Принцип сочетания. Этот принцип состоит в обеспечении сочетания перспективного, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

Разработанная инвестиционная стратегия предприятия по существу является лишь первым этапом процесса стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия. Такая стратегия ложится в основу тактического (текущего) управления инвестиционной деятельностью путем формирования инвестиционного портфеля предприятия (инвестиционной корзины, программы). В свою очередь тактическое управление является базой оперативного управления инвестиционной деятельностью путем реализации отдельных реальных инвестиционных проектов и реструктуризации портфеля финансовых инструментов.

Формирование инвестиционного портфеля является среднесрочным управленческим процессом, осуществляемым в рамках стратегических решений и текущих инвестиционных возможностей предприятия [38, с. 44].

Оперативное управление реализацией реальных инвестиционных проектов и реструктуризацией портфеля финансовых инструментов является краткосрочным управленческим процессом и предусматривает разработку и принятие оперативных решений по отдельным инвестиционным проектам и финансовым инструментам, а в необходимых случаях подготовку решений о пересмотре портфеля.

Принцип преимущественной ориентации на предпринимательский стиль стратегического управления. Различают два стиля инвестиционного поведения предприятия в стратегической перспективе: приростной (рассматривается как консервативный) и предпринимательский (рассматривается как агрессивный, ориентированный на ускоренный рост).

Основу приростного стиля составляет постановка стратегических целей от достигнутого уровня инвестиционной деятельности с минимизацией альтернативности принимаемых стратегических инвестиционных решений. Кардинальные изменения направлений и форм инвестиционной деятельности

осуществляются лишь при изменении операционной стратегии предприятия. Приростный стиль характерен для предприятий, достигших стадии зрелости жизненного цикла.

Основу предпринимательского стиля инвестиционного поведения составляет активный поиск эффективных инвестиционных решений по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности. Направления, формы и методы осуществления инвестиционной деятельности при этом стиле постоянно меняются с учетом изменяющихся факторов внешней инвестиционной среды.

Принцип инвестиционной гибкости и альтернативности. Инвестиционная стратегия должна быть разработана с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Помимо прочего в основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них, построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации [3, с. 45].

Инновационный принцип. Формируя инвестиционную стратегию, следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции предприятия на рынке. Реализация общих целей стратегического развития предприятия в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты научно-технического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых его результатов.

Принцип минимизации инвестиционного риска. Практически все инвестиционные решения, принимаемые на предприятии в процессе формирования инвестиционной стратегии, изменяют уровень инвестиционного риска. В зависимости от различного инвестиционного поведения по отношению к риску уровень его допустимого значения в процессе разработки

инвестиционной стратегии на каждом предприятии должен устанавливаться дифференцированно.

Принцип компетентности. Какие бы специалисты не привлекались к разработке отдельных параметров инвестиционной стратегии предприятия, ее реализацию должны обеспечивать подготовленные, профессиональные специалисты - финансовые (инвестиционные) менеджеры, владеющие не только знаниями, навыками и опытом управления, но и инвестиционной культурой.

Процесс разработки инвестиционной стратегии предприятия представлен на рисунке 1.

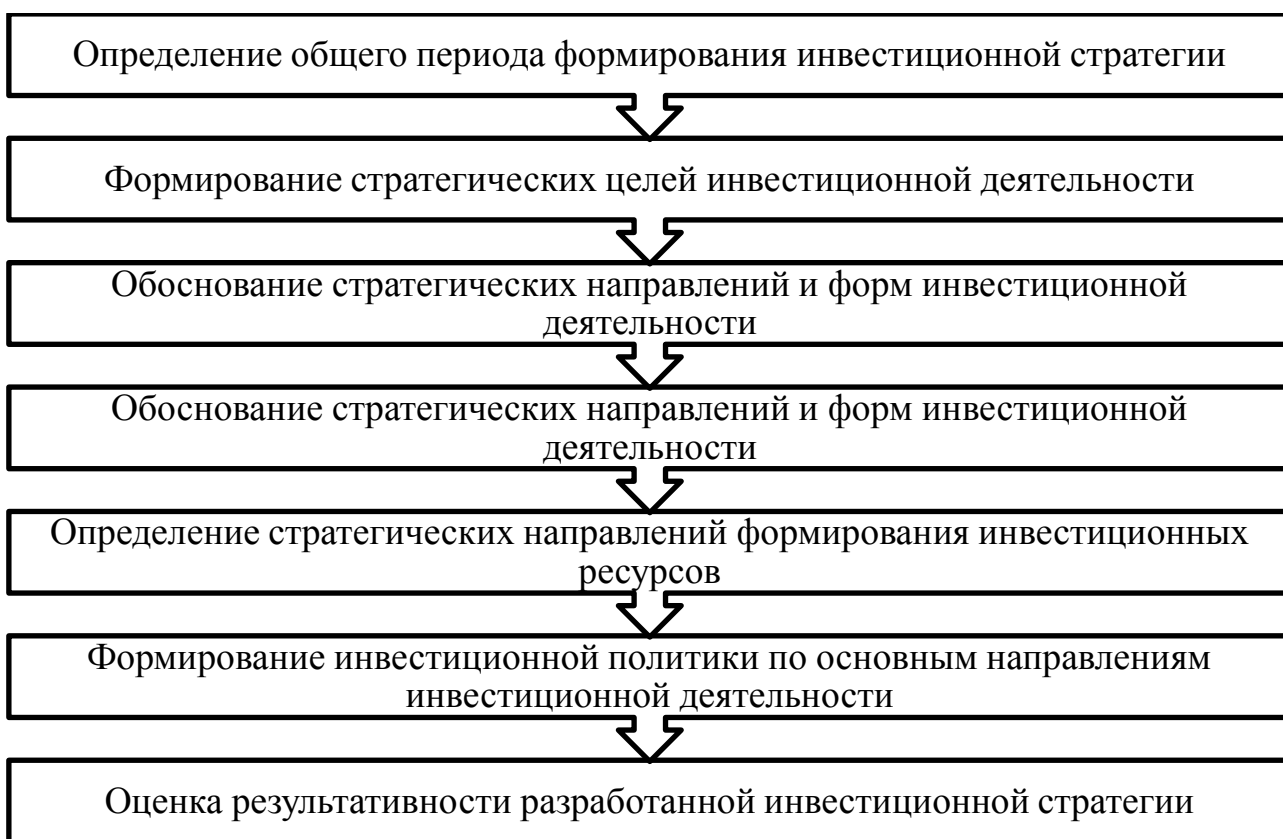


Рисунок 1 – Процесс разработки инвестиционной стратегии предприятия

Период формирования инвестиционной стратегии зависит:

- от продолжительности периода, принятого для формирования общей стратегии развития предприятия - инвестиционная стратегия предприятия не

может выходить за пределы этого периода;

- возможностей прогнозирования состояния развития экономики и инвестиционного рынка - инвестиционная стратегия крупнейших компаний Запада разрабатывается на 10-15 лет;

- в условиях нестабильности экономической и политической ситуации в России этот период не может превышать в среднем 3-5 лет;

- отраслевой принадлежности предприятия - в сфере розничной торговли, услуг, производства потребительских товаров период формирования инвестиционной стратегии короче (на Западе 3-5 лет);

- в сфере производства средств производства, в добывающих отраслях - дольше (5-10 лет);

- самый длительный период характерен для институциональных инвесторов (свыше 10 лет);

- размеров предприятия. Чем крупнее предприятие, тем на более длительный срок разрабатывается инвестиционная стратегия [3, с.44].

Формирование стратегических целей, анализ стратегических альтернатив, выбор стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности, а также определение стратегических направлений формирования инвестиционных ресурсов являются важнейшими этапами разработки инвестиционной стратегии предприятия. Их сущность и содержание будут рассмотрены подробно в следующих разделах.

1.2 Макроэкономический подход развития региона как фактора внешней среды

Красноярский край – опорный регион страны, один из лидеров среди субъектов Федерации по важнейшим макроэкономическим показателям - численности населения, валовому региональному продукту (ВРП), промышленному производству, объему строительных работ, инвестициям в основной капитал и их вкладу в общие показатели развития страны. Территория

края составляет более 2,3 млн кв. км, это второй по площади территории регион страны. На начало 2016 года в крае проживало 2 866,5 тыс. человек, по численности населения край занимает 13 место среди субъектов Российской Федерации.

Красноярский край устойчиво входит в первую десятку регионов по объему валового регионального продукта. Итоги валового регионального продукта за 2015-2016 гг. представлены на рисунке 2.

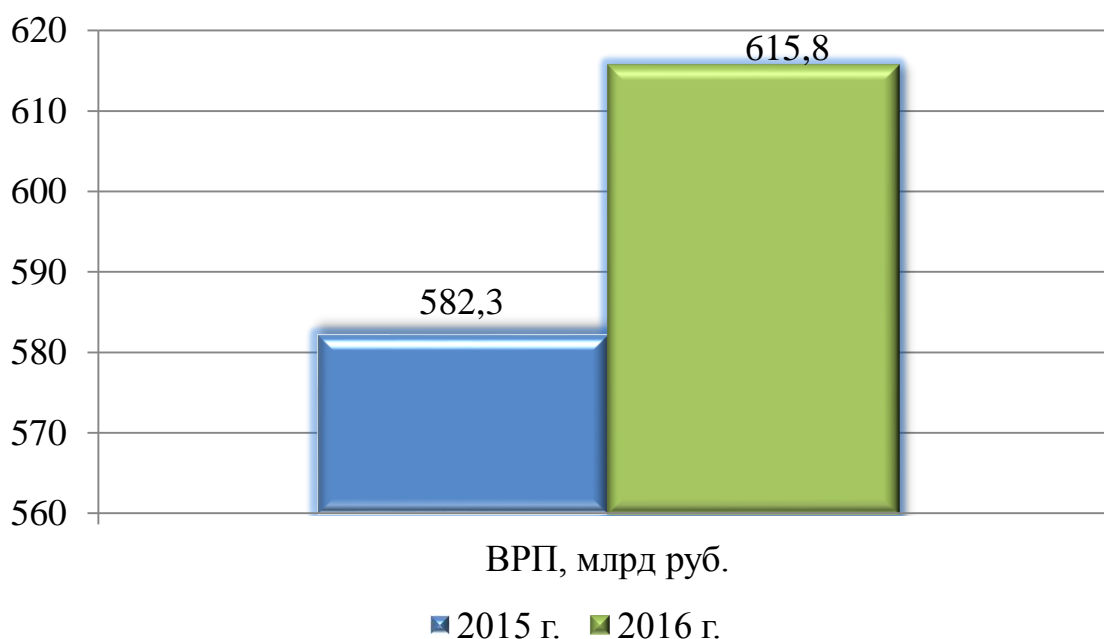


Рисунок 2 – Итоги валового регионального продукта за 2015-2016 гг.

Среднедушевые показатели ВРП в Красноярском крае устойчиво превышают средние по российским регионам: в 2014 году это превышение составило более 22%. Еще более выраженным (на 57,5%) является превосходство региона по душевому производству валового регионального продукта над субъектами Федерации, расположенными на территории Сибирского федерального округа.

Половину ВРП обеспечивает промышленный комплекс края. На сегодняшний день промышленность края производит продукции на сумму более триллиона рублей в год (в 2014 году – 1 205,0 млрд руб., по

предварительным данным 2015 года – 1 457,5 млрд руб.). Промышленное производство в крае устойчиво растёт на протяжении 17-летнего периода, за исключением кризисных лет. За это время объем промышленного производства в сопоставимых ценах вырос в 2,7 раза, что превосходит рост показателя по России в целом (1,8 раза).

Новое тысячелетие ознаменовалось для края активным экономическим ростом и началом реализации масштабных инвестиционных проектов федерального уровня. Сформирован и находится в завершающей стадии проект комплексного развития Нижнего Приангарья, имеющий общенациональное значение. Реализован проект освоения Ванкорского нефтегазового месторождения, что позволило создать новый крупный сектор краевой экономики. Развитие нефтегазового сектора продолжает дальнейшая разработка месторождений Ванкорского кластера и начало освоения месторождений углеводородов юга Эвенкии. В крае реализован проект создания крупнейшего научно-образовательного учреждения – Сибирского федерального университета, ведущего подготовку качественно новых специалистов, способных к творческой деятельности и трансферу новых технологий. По уровню инвестиционной активности Красноярский край находится в числе регионов-лидеров. В 2014 году по объему инвестиций в основной капитал – 344,5 млрд рублей, край занял 9 место среди регионов России (по предварительным данным в 2015 году объем инвестиций составил 394,4 млрд руб.). Объем инвестиций в основной капитал на территории края формирует четверть всех инвестиций Сибирского федерального округа.

Такой важный показатель экономического и социального благополучия общества, как безработица, составил в 2015 году 6,2% (по методологии Международной организации труда), это один из самых низких показателей среди регионов СФО (средний показатель СФО 7,7%). По величине среднедушевых доходов и средней заработной платы Красноярский край – явный и устойчивый лидер среди других регионов Сибирского федерального округа (1 место). Тем не менее, социальные показатели края нельзя считать

соответствующими уровнем его экономического развития. Так, при стабильном превышении краевого ВРП на душу населения над средним уровнем российских регионов (в разные годы от 10 до 40%), среднедушевые доходы в крае уступают средним показателям по стране (на 10% в 2015 году), регион по этому показателю занимает лишь 30 место среди субъектов федерации. Сложной остается и демографическая ситуация в регионе, за 20 лет, прошедшие с 1990 по 2010 год, население Красноярского края вследствие миграционного оттока и естественной убыли сократилось на 323 тыс. чел. или 10,2% (в целом по России – лишь на 3,3%). В последние годы наметилась положительная тенденция преодоления депопуляции региона – с 2011 года численность населения края выросла на 37,4 тыс. чел., однако эта тенденция может стать устойчивой только при условии опережающего социального развития региона, обеспечивающего высокое качество жизни и привлекательность края для проживания и закрепления населения.

Конкурентные позиции Красноярского края определяются сочетанием его сильных и слабых сторон, ограничений и возможностей развития, потенциальных внешних угроз.

Сильные стороны Красноярского края связаны с его уникальным экономико-географическим положением и большими резервами территорий, свободных для развития бизнеса и проживания населения, с исключительно богатым природно-ресурсным потенциалом, с развитыми топливно-энергетическим комплексом и транспортной инфраструктурой центральных и южных районов, с формирующейся на новых принципах мультиотраслевой системой высшего образования и научно-исследовательских институтов, с имеющимся у региона богатым опытом реализации крупных инвестиционных проектов, в том числе федерального уровня значимости и с обеспеченностью бюджета края собственными средствами, с высоким уровнем образования населения и качеством трудовых ресурсов, с большой емкостью краевого потребительского рынка вследствие высоких доходов населения и платёжеспособного спроса, со стабильной общественно-политической

ситуацией, отсутствием межнациональных и межконфессиональных конфликтов.

Слабые стороны региона обусловлены высоким уровнем монополизации в отраслях специализации, удаленностью от мировых рынков сбыта, низкой транспортно-коммуникационной освоенностью северных районов, низкой долей производств глубокой переработки продукции, недостаточным уровнем развития инновационного предпринимательства и недостатком трудовых ресурсов, усугубляемым провинциальным положением края и его удаленностью от столичных регионов, что стимулирует отток из края наиболее амбициозной и квалифицированной части населения, особенно молодежи.

Возможности развития Красноярского края связаны с дальнейшим расширением использования потенциала традиционно сильных отраслей региональной экономики, которые не только создают предпосылки формирования сектора глубокой переработки, но и формируют спрос на продукцию обрабатывающих отраслей, а также с наращиванием потенциала инновационного развития - внедрением инновационных технологий и выпуском инновационной продукции, формированием новых сфер и направлений, основанных на достижениях современной науки и производстве новых знаний.

На реализацию потенциальных возможностей края положительное влияние могут оказать такие факторы как реализация новой экономической политики в развитии территории Сибири и российской Арктики, строительство новых транспортных коридоров на территории Сибири и Дальнего Востока и развитие новых транспортно-коммуникационных связей между Европой и странами АТР, усиление интеграционных связей российских регионов. На сегодняшний день основной угрозой для развития края является консервация сложившейся структуры экономики с преобладанием добывающего сектора и низкой долей сектора переработки и инноваций. В случае ее сохранения край и впредь будет ограничен в своем развитии высокой зависимостью от неустойчивой конъюнктуры на мировых рынках цветных металлов и

углеводородов. Наряду с угрозой сохранения неэффективной и высокорисковой структуры экономики, негативно повлиять и замедлить перспективное развитие края могут недостаток инвестиционных вложений в экономику края и низкие темпы преодоления инфраструктурных ограничений.

Сильные стороны и возможности развития Красноярского края в сочетании с реальными возможностями региона по проведению эффективной экономической, социальной, инвестиционной, инновационной и экологической политики в целях нейтрализации слабых сторон и потенциальных угроз, дают основание оценивать конкурентные позиции края как очень высокие. При этом Красноярский край должен рассматривать свое будущее не в формате усиления конкуренции с другими регионами за привлекаемые ресурсы и инвестиции, но как самодостаточная территория с высоким потенциалом развития и уникальной специализацией, взаимодополняющей хозяйственные комплексы других сибирских регионов. Такой интеграционный сценарий, устраняющий конкурентные противоречия, обеспечивает наиболее эффективное развитие и усиление в масштабах страны позиций, как отдельных сибирских регионов, так и Сибири в целом.

Край является частью единого политического и экономического пространства России, поэтому при разработке Стратегии были использованы и учтены федеральные стратегические документы и прогнозные сценарии развития страны: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегия 2020: Новая модель роста – новая социальная политика, Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года, Стратегия социально-экономического развития Сибири, Указы Президента Российской Федерации от 07.05.2012, федеральные отраслевые стратегии, государственные программы и схемы территориального планирования, прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Таким образом, Стратегия учитывает возможные внешние влияния и воздействия на развитие региона и

проецирует на территорию региона задачи по реализации федеральной социально-экономической политики.

Вместе с тем, в связи с отсутствием на момент разработки Стратегии ключевых федеральных документов стратегического планирования – Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации и уточненного долгосрочного прогноза социально-экономического развития страны, учитывающих макроэкономические и геополитические изменения, произошедшие в 2015-2016 годах, и определяющих актуальные на современном этапе цели, направления и приоритеты федеральной политики социально-экономического развития страны, при разработке Стратегии использованы экспертные оценки тенденций долгосрочного развития страны и прогноза макроэкономических параметров.

Стратегия отражает специфику региона в экономическом пространстве России и направлена на реализацию его основных конкурентных преимуществ. В Стратегии учтены планы, стратегии и программы развития ведущих корпораций и предприятий, действующих на территории края. Отраженные в Стратегии перспективы развития ключевых секторов экономики и ведущих субъектов экономической деятельности, составляющих основу экономики края, задают ориентиры и являются стимулом в развитии местного бизнеса, поскольку в значительной мере определяют развитие внутреннего рынка.

Стратегия – один из документов единой системы стратегического планирования края, который служит концептуальной основой этой системы и основой управленческих политик органов власти Красноярского края. Положения Стратегии в дальнейшем развиваются и конкретизируются в документах прогнозирования, планирования и программирования - государственных и отраслевых программах края, реализующих выбранные стратегические направления развития края, в схеме территориального планирования Красноярского края и межмуниципальных схемах территориального планирования, являющихся пространственным отражением

Стратегии, в согласованных со Стратегией документах стратегического и территориального планирования муниципальных образований края.

Стратегия является документом «общественного согласия» власти, бизнеса и населения края. Она адресована населению региона, ради которого провозглашаются цели Стратегии и ведется работа по их достижению, органам власти Красноярского края, которые руководствуются Стратегией в своей деятельности и реализуют ее в части своих полномочий, и бизнес-сообществу, которое участвует в реализации Стратегии на принципах государственно-частного партнерства.

При этом достижение целей Стратегии, заданных ею целевых ориентиров зависит от многих факторов, включая возможные изменения федерального законодательства и внешних по отношению к краю политических и макроэкономических условий, изменение планов и программ субъектов негосударственного сектора экономики, в том числе корректировку сроков их выполнения, отсутствие необходимых финансовых ресурсов. В условиях современного динамично меняющегося мира для обеспечения актуальности и эффективности системы стратегического планирования края может потребоваться корректировка Стратегии, а вслед за ней и всей системы документов стратегического планирования края, в случае корректировки федеральных документов планирования, существенных изменений законодательства и макроэкономической ситуации, при возникновении иных значимых для края изменений внешних и внутренних условий.

В современном обществе основной ценностью всей социально-экономической системы является человек. Именно он в предстоящие годы будет главным объектом развития, а основополагающим принципом долгосрочной социально-экономической политики края станет приоритет социальных интересов, социального развития.

Необходимыми составляющими полноценной и достойной жизни каждого человека, являются материальное благосостояние, комфортные

условия жизни и возможность самореализации - деятельного проявления своего творческого, интеллектуального, духовного потенциала, себя как личности.

Таким образом, приоритетами социального развития, обеспечивающими всестороннее развитие человека и приумножение человеческого капитала, являются 3 социальных приоритета - самореализация, благосостояние, комфортная среда. Реализация данных приоритетов путем повышения уровня материального благосостояния, улучшения состояния здоровья, расширения доступности образования, возможностей для духовного и физического развития личности, доступности жилья и комфортных условий проживания, улучшения качества окружающей среды обеспечит постоянное и устойчивое повышение качества жизни населения края.

Поскольку основой жизнеобеспечения человека служит экономика, то источником высокого качества жизни и наращивания человеческого капитала должно стать создание в крае эффективной и социально-ориентированной экономики. В свою очередь, повышение качества жизни, наращивание человеческого капитала – важнейшие предпосылки экономического роста интенсивного, инновационного типа, способного обеспечить необходимую эффективность региональной экономики.

Приоритетами экономического развития края, учитывая конкурентные преимущества, потенциал развития и стратегическую значимость для края, в предстоящие годы станут 3 экономических приоритета - развитие:

- базовых бюджетообразующих отраслей, обеспечивающих максимальный вклад в экономику региона;
- новой экономики, основанной на достижениях современной науки, развитии инноваций и производстве продукции с высокой добавленной стоимостью;
- территориально распределенных отраслей сельского хозяйства и лесопромышленного комплекса, обеспечивающих основную занятость в сельских территориях и формирующих каркас расселения края.

С учетом неразрывности и взаимосвязанности социальной и экономической составляющих стратегическая цель социально-экономического развития Красноярского края состоит в обеспечении высокого качества жизни населения и привлекательности края для проживания на базе эффективного развития региональной экономики.

Главным вектором перспективного развития региональной экономики должна стать «новая индустриализация» – трансформация экономической модели края от преимущественно сырьевой в сторону индустриального и инновационного развития, осуществляемая на базе опережающего развития образования, сферы науки и инноваций: формирование на территории края системы глубокой переработки добываемого сырья и топлива с приоритетом на производство продукции с высокой добавленной стоимостью, создание и развитие высокотехнологичных производств, внедрение инновационных технологий и выпуск инновационной продукции, формирование новых сфер и направлений, основанных на достижениях современной науки и производстве новых знаний.

Решение поставленных задач и достижение стратегической цели будет осуществляться через систему взаимосвязанных управленческих политик, инициируемых и осуществляемых Правительством региона: социальной, промышленной, инвестиционной, инновационной, пространственной. Решение поставленных задач позволит краю занять ведущие позиции в стране по уровню доходов и показателям жилищной обеспеченности населения, создать на базе развития культуры, образования и науки высокоразвитую социокультурную среду, обеспечивающую гармоничное развитие и самореализацию каждой личности, высокое качество и приумножение всего человеческого капитала, обеспечить лидерство региона в научно-исследовательской деятельности, повысив до уровня лучших российских университетов качество подготовки кадров и научных работ в учреждениях высшего образования края, осуществить качественные структурные изменения региональной экономики с наращиванием доли перерабатывающих и инновационных производств.

К 2030 году опережающие темпы социально-экономического развития позволят краю с уверенностью превзойти уровень развития большинства регионов и реализовать цель стратегии - на базе эффективного развития региональной экономики обеспечить высокое качество и привлекательность жизни в крае [4, с 1].

Подводя итог анализа макроэкономического развития региона можно отметить, что Красноярский край находится в состоянии стабильного роста промышленности. Поддержание и развитие промышленной отрасли заложено в программу развития региона, что располагает к новым инвестициям и дает возможность их реализации.

1.3 Формы мобилизации финансовых ресурсов

Стоимость инвестиционного проекта, выраженная объемом необходимых инвестиционных затрат по нему, должна быть обеспечена соответствующими источниками его финансирования. Формирование системы таких источников является одной из важнейших функций финансового управления. Под финансированием инвестиционного проекта понимается процесс выбора источников формирования инвестиционных ресурсов, необходимых для его реализации в предусматриваемом объеме, а также обеспечение наилучших условий их привлечения.

В процессе обоснования схемы и источников финансирования инвестиционного проекта решаются следующие основные задачи:

- обеспечение реализации проекта необходимыми инвестиционными ресурсами в полном соответствии с объемом предусматриваемых инвестиционных затрат по нему;
- определение необходимой «доли участия» инициатора проекта в общем объеме его финансирования;
- минимизация средневзвешенной стоимости инвестиционных ресурсов, привлекаемых для реализации проекта;

- минимизация уровня инвестиционного риска, связанного с выбором источников финансирования проекта.

Обоснование схемы и источников финансирования инвестиционного проекта, обеспечивающих его реализацию, строится по перечисленным ниже основным этапам. Идентификация инвестиционного проекта по основным характеристикам, определяющим условия его финансирования. Такая идентификация осуществляется на основе классификационных признаков инвестиционных проектов. К числу основных признаков, влияющих на выбор схемы источников финансирования проекта, относятся следующие:

- функциональная направленность проекта. Инвестиционные проекты реновации финансируются, как правило, за счет собственных инвестиционных ресурсов; инвестиционные проекты санации требуют привлечения значительного объема кредитных средств, инвестиционные проекты развития могут быть поддержаны широким спектром инвестиционных ресурсов, формируемых из внешних источников;

- целевая направленность проекта. Этот признак определяет степень заинтересованности отдельных внешних инвесторов в участии в инвестиционном проекте, инициируемом предприятием. Наименьший уровень такой заинтересованности внешних инвесторов вызывают инвестиционные проекты, обеспечивающие решение социальных, экологических и других внеэкономических целей предприятия. Соответственно, наибольший уровень такой заинтересованности вызывают у внешних инвесторов инвестиционные проекты, обеспечивающие выпуск новых наукоемких видов продукции с использованием принципиально новых технологий и современных технических средств; проекты, направленные на заполнение рыночных ниш с высоким потенциальным объемом спроса и ряд других;

- совместимость реализации отдельных проектов. Инвестиционные проекты, независимые от реализации других проектов предприятия, могут быть выделены в самостоятельные хозяйственные единицы с соответствующей долей в капитале внешних инвесторов, что повышает их интерес к

финансированию и реализации и наоборот, инвестиционные проекты, зависящие от реализации других проектов предприятия, повышают уровень риска для сторонних инвесторов и кредиторов, что приводит к снижению их интереса к ним и удорожанию стоимости привлекаемых инвестиционных ресурсов;

- период реализации проекта. Чем ниже проектный цикл, тем меньший уровень инвестиционного риска генерирует проект, тем быстрее осуществляется возврат вложенного в него капитала, что позволяет привлекать инвестиционные ресурсы с более низким уровнем их стоимости. И наоборот, высокая продолжительность проектного цикла определяет более высокую стоимость привлечения инвестиционных ресурсов, с одной стороны, и ограничивает возможный круг инвесторов и кредиторов, способных отвлекать свой капитал из оборота на большой период, с другой;

- стоимость проекта (объем необходимых инвестиционных ресурсов по нему). Небольшие инвестиционные проекты предприятия могут финансироваться с существенной долей его участия в формировании инвестиционных ресурсов. В то же время крупные инвестиционные проекты требуют широкого привлечения капитала внешних инвесторов и кредиторов.

Идентификация инвестиционного проекта по рассмотренным характеристикам позволяет конкретизировать направления поиска оптимальных схем и источников его финансирования.

Если предприятие-инициатор проекта не обладает достаточным уровнем финансовой гибкости, а сам проект не может заинтересовать сторонних инвесторов, то выбор источников финансирования определяется реальными возможностями привлечения инвестиционных ресурсов [5, с. 84].

Если же предприятие-инициатор проекта обладает достаточным уровнем финансовой гибкости, а проект имеет достаточную инвестиционную привлекательность, то в процессе выбора источников финансирования решается ряд альтернатив. К числу основных, требующих оценки и принятия соответствующих инвестиционных решений, относятся:

- в какой форме финансировать приобретение отдельных видов основных средств - путем лизинга или покупки;
- за счет каких источников формировать заемные инвестиционные ресурсы - банковского кредита, облигационного займа и т.п.;
- какие виды банковского кредита в наибольшей степени подходят для финансирования данного инвестиционного проекта;
- осуществлять ли привлечение собственных финансовых ресурсов путем единой эмиссии акций, обеспечивающей потребность в инвестиционных ресурсах на весь проектный цикл, или путем ряда дополнительных их эмиссий в соответствии с потребностями отдельных периодов проектного цикла.

Критерием принятия таких управленческих решений является минимизация стоимости привлечения и эффективное использование инвестиционных ресурсов по рассматриваемому проекту.

Определение необходимого объема инвестиционных ресурсов в разрезе источников финансирования проекта.

На этом этапе исходя из уровня кредитоспособности (кредитного рейтинга), а также степени инвестиционной привлекательности проекта на основе конкретных переговоров с потенциальными кредиторами и инвесторами определяется объем их финансового участия в реализации инвестиционного проекта. Соотношение объемов привлекаемых инвестиционных ресурсов из различных источников оптимизируется по критерию минимизации средневзвешенной их стоимости.

Распределение поступления инвестиционных ресурсов по источникам финансирования проекта в разрезе отдельных периодов проектного цикла. Такое распределение осуществляется исходя из ранее определенного объема инвестиционных затрат в разрезе отдельных периодов жизненного цикла проекта, видов этих затрат и особенностей их финансирования. Результаты расчета отражаются в следующей форме: планируемый общий объем поступления инвестиционных ресурсов в разрезе отдельных периодов и по проекту в целом должен быть сбалансирован с проектируемой суммой

инвестиционных затрат по нему [6, с. 1]. Рассмотрим основные формы мобилизации финансовых ресурсов на рисунке 3.



Рисунок 3 – Основные формы мобилизации финансовых ресурсов

Как показывает рисунок 3, источники средств, используемые предприятием для финансирования своей инвестиционной деятельности, принято подразделять на собственные, заемные и привлеченные.

К собственным источникам финансирования инвестиций относятся: прибыль, амортизационные отчисления, внутрихозяйственные резервы, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.

К заемным источникам относятся: кредиты банков и кредитных

организаций; эмиссия облигаций; целевой государственный кредит; налоговый инвестиционный кредит; инвестиционный лизинг; инвестиционный селенг.

К привлеченным средствам относятся: эмиссия обыкновенных акций; эмиссия инвестиционных сертификатов; взносы инвесторов в уставный фонд; безвозмездно предоставленные средства и др. [7].

Остановимся подробнее на лизинге.

Лизинг как финансовый продукт - явление относительно новое для современной российской экономики.

Теоретические проблемы, связанные с отсутствием общепринятой терминологии в области лизинга (особенно международного) негативно отражаются на процессах его развития и использования в российской практике. Это обстоятельство неоднократно отмечалось как руководителями предприятий, так и специалистами в области лизинговых отношений, консультантами, аналитиками и др. Даже введение в действие Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» и его последующие редакции окончательно не решило этой проблемы.

Сущность лизинга. Практика использования лизинга достаточно широко представлена в зарубежных источниках и обзорах, а также в работах российских авторов.

Однако в российской практике до настоящего времени термин «лизинг» трактуется и используется по-разному. Существует и неоднозначность взглядов на его роль в системе экономических взаимоотношений субъектов рынка.

Очень часто лизинг полностью отождествляют с долгосрочной арендой. Другие считают, что лизинг - это только одна из форм долгосрочной аренды, или отождествляют лизинговые отношения с наемными или подрядными отношениями. В российской литературе лизинговую схему иногда рассматривают как «безденежную форму кредита» или способ кредитования предпринимательской деятельности. В ряде случаев лизинг трактуют как «скрытую форму купли-продажи средств производства», «форму управления чужим имуществом по поручению доверителя», «право пользования

имуществом у его собственника», форму имущественных отношений и др. [8, с. 6-7].

Как правило, это дорогостоящее оборудование с большим сроком физического износа. Предметом лизинга являются как промышленные предприятия, полностью оснащенные для проведения производственных процессов, так и отдельные машины и оборудование. В лизинг сдают океанские суда, самолеты, вертолеты, а также оргтехнику, станки, приборы, средства связи. В последнее время активно сдают в лизинг вычислительную технику, оборудование для информационных и телекоммуникационных систем, автотранспортные средства и промышленное оборудование [8, с. 14].

Лизинг и простая аренда. В международной практике различают три вида аренды в зависимости от сроков действия арендного договора, т.е. срока действия договора о передаче прав использования арендуемого имущества арендодателем арендатору:

- краткосрочная, или рейтинг (renting), или прокат - срок аренды исчисляется от нескольких часов до одного года (как правило, намного короче срока эффективной службы сдаваемого в аренду имущества) и поэтому возможна неоднократная аренда одного и того же имущества разными арендаторами. В краткосрочную аренду, как правило, широкому кругу клиентов фирмой обычно сдается определенная номенклатура имущества;

- среднесрочная, или хайринг (hiring) - сдача имущества на срок от года до трех лет;

- долгосрочная, или лизинг (leasing) - срок действия договора насчитывает от трех лет и более.

В практике лизинга срок договора устанавливается исходя из нормативного срока службы предмета лизинга и в договоре чаще оговаривается использование его одним потребителем.

Суть взаимоотношений субъектов классической аренды заключается в том, что арендодатель предоставляет арендатору во временное пользование за определенную плату имущество, которое остается собственностью

арендодателя на протяжении всего срока действия договора аренды и после окончания его действия. В аренду могут быть сданы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое в процессе использования не теряет своих натуральных свойств.

В случае простой аренды и при использовании схем лизинга происходит разделение функций владельца имущества и его пользователя: конкретное имущество в течение определенного срока за плату использует субъект, не являющийся собственником этого имущества.

Однако наряду с общими чертами имеются и различия. В частности, в случае простой аренды собственник предлагает принадлежащее ему имущество, так как не в состоянии эффективно им распоряжаться.

Кроме того, лизинг отличают от простой аренды и другие черты:

- участие в схеме продавца (производителя) имущества;
- невозможность расторжения договора до окончания основного срока (срока, необходимого для возмещения расходов лизингодателя);
- возможность предусмотреть в договоре опцион [8, с. 34].

Основное экономическое содержание взаимоотношений субъектов арендодатель - арендатор заключается в следующем:

- арендодатель получает доход в форме рентных платежей, сдав имущество во временное пользование;
- арендатор получает выгоду от непосредственного использования имущества (как правило, большую, чем размер платежей) и при этом избегает единовременных крупных расходов на приобретение имущества в собственность.

На этом этапе основная задача собственника (как арендодателя, сдавшего, как правило, в аренду имущество, временно высвободившееся из хозяйственного оборота либо которое он сам изготовил и которым он не может или не хочет эффективно распоряжаться или продать) сводилась к поиску арендатора.

В настоящее время традиционные арендные отношения также возникают, при этом:

- арендатор пользуется имуществом в течение оговоренного срока, беря на себя обязательства по платежам за пользование им;
- арендодатель как собственник имущества в зависимости от условий аренды обычно несет ответственность за сохранность имущества и оплачивает связанные с этим расходы, получает все доходы от прироста в течение срока аренды стоимости капитала, входящего в состав сдаваемого имущества, но и принимает на себя риск его любого обесценивания (в том числе случайной гибели).

Используя аренду, арендатор может получить существенные выгоды, так как:

- потребность в имуществе удовлетворяется без единовременных вложений с его стороны;
- активы не утяжеляются;
- снижается риск морального износа имущества;
- снижается риск изменения конъюнктуры рынка.

Благодаря обоюдной выгоде для обоих участников и просто те осуществления процедуры составления и реализации договора аренды арендные отношения получили широкое распространение [8, с. 17].

Проанализировав виды мобилизации финансовых ресурсов определили, что лизинг является наиболее привлекательным инструментом инвестиций.

2 Обоснование финансово-инвестиционной стратегии на основе выбора форм мобилизации финансовых ресурсов ООО «ЗИОН»

2.1 Характеристика производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия ООО «ЗИОН»

Организационной формой исследуемого нами предприятия является общество с ограниченной ответственностью.

Стиль управления в ООО «ЗИОН». В данной организации руководитель ориентируется на собственные знания, интересы, цели. Так же для директора характерны деловые краткие распоряжения, запреты с угрозой, неприветливый тон с подчиненными, субъективные похвала и порицание. Дела в коллективе планируются руководителем заранее, решения принимаются единолично, голос - решающий, при этом подчиненные знают лишь непосредственные, ближние цели, дальние - неизвестны. Для ООО «ЗИОН» характерны многосторонние информационные и коммуникационные отношения. В случае возникновения конфликтных ситуаций руководитель стремится решить их путем переговоров и компромиссов. Организационная структура предприятия представлена в приложении Г.

Управление производством протекает следующим образом: начальник производства обеспечивает непрерывную работу предприятия, выход на работу работников смены. Главный технолог обеспечивает работу предприятия, следит за соблюдением технологического производства, дабы выпускаемая продукция соответствовала заданным параметрам для обеспечения заданного качества продукции в соответствии всем нормам и ГОСТам.

Промышленно-производственные основные фонды отражаются по видам, а так же подразделяются на активную и пассивную части. Доли активной и пассивной части примерно равны, так как оборудование всех 3х цехов предприятия является дорогостоящим и практически равно стоимости цехов.

Численность работников на предприятии составляет 135 человек согласно штатному расписанию. Динамику численности сотрудников за 2015-2017 гг.

рассмотрим на рисунке 4.

Рисунок 4 – Численность сотрудников ООО «ЗИОН» за 2015-2017 гг.

Анализ численности сотрудников предприятия показывает, что в 2017г. по сравнению с предыдущими годами, численность сотрудников предприятия увеличилась на 12,5%.

Фонд оплаты труда за 2015-2017 гг. рассмотрим на рисунке 5.

Рисунок 5 – Фонд оплаты труда ООО «ЗИОН» за 2015-2017 гг.

Данные для рисунка взяты из отчета о движении денежных средств в приложении В. Как показано на рисунке, фонд оплаты труда в 2017 году вырос. Это связано с выходом на дополнительные смены работников по производственной необходимости. Производственная необходимость заключается в срочном ремонте, обслуживании и настройке устаревшего оборудования.

Физический и моральный износ оборудования предприятия ООО «ЗИОН» показан на рисунке 6.

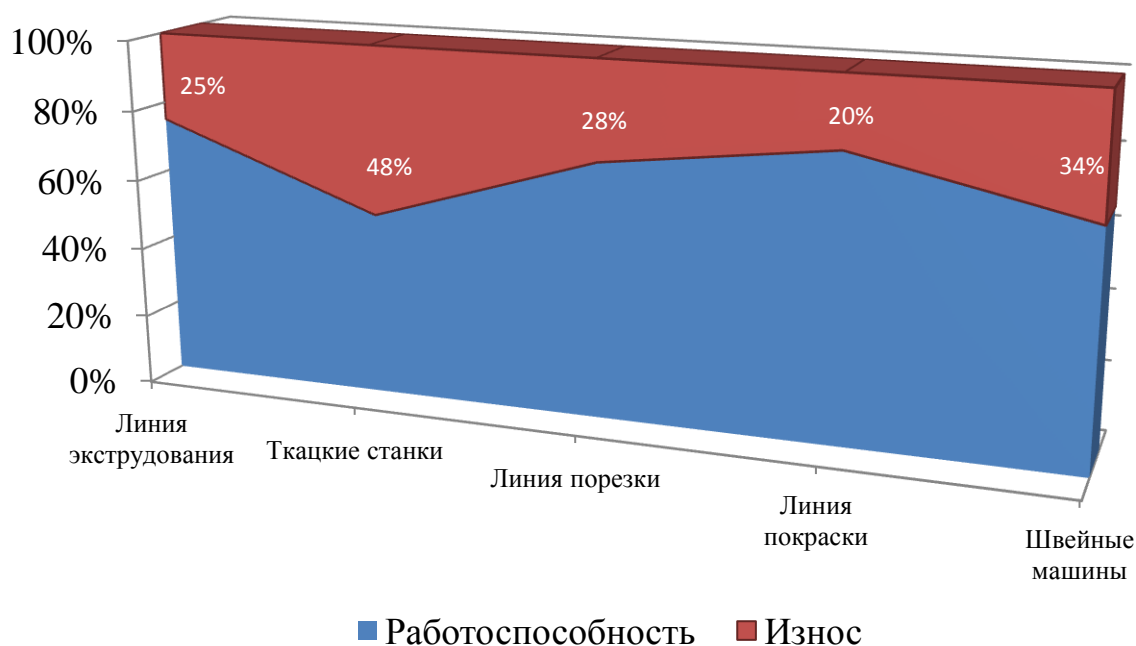


Рисунок 6 – Физический и моральный износ оборудования предприятия ООО «ЗИОН»

Из рисунка 6 видно, что физический износ в ткацком подразделении является самым большим в целом по предприятию, т.к. на это подразделение ложится основная нагрузка и работа оборудования ведется на полной мощности.

Система мотивации и стимулирования сотрудников в ООО «ЗИОН». В данной организации активно практикуются такие виды материальной мотивации, как штрафы, дисциплинарные взыскания за опоздания, за не выход

на работу, за курение в неположенном месте, за своевольное оставление рабочего места и невыполнение своих прямых обязанностей.

Так же среди материальной мотивации можно выделить премирование за добросовестный труд, за выполнение и перевыполнение плана производства, за рационализаторство. Возможно предоставление санаторно-курортного лечения.

Нематериальным средством стимулирования персонала является выговор, а так же фиксация достижений (личное внимание и поощрение со стороны начальства в виде выражения благодарности), обучение (тренинги, программы повышения квалификации).

Основные виды продукции ООО «ЗИОН». Данная организация является заводом-производителем мешкотары. Основными видами продукции, производимой ООО «ЗИОН» являются: МКР (мягкий контейнер разовый), полипропиленовые мешки различных сортов, цветов, плотности и грузоподъемности. В ассортименте есть как белые пищевые (под муку, под отруби) мешки наиболее популярных размеров и нагрузки, так и зеленые мешки под строительный мусор, под керамзит, песок и хозяйственные нужды.

Как показано на рисунке 7, производство обеспечивает объем выпускаемой готовой продукции текущими производственными мощностями на 85%, остальные 15% приходятся на покупную продукцию других производителей полипропиленовой мешкотары.



Рисунок 7 – Распределение реализации продукции по видам

Цель и маркетинговая стратегия ООО «ЗИОН». Главной целью ООО «ЗИОН» является взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество с потребителями и поставщиками, с целью удовлетворения потребностей клиентов и компании.

Основные потребители ООО «ЗИОН». Основными потребителями продукции, производимой ООО «ЗИОН», являются организации по производству муки, сахара и прочих сыпучих продуктов.

Периодически потребителями продукции ООО «ЗИОН» становятся организации, осуществляющие транспортировку той или иной продукции на север в период навигации.

Продукция, производимая ООО «ЗИОН» закрепились на следующих сегментах рынка – строительного, так как изготавливает тару под цемент, гипс и прочее; продуктового – сахар, мука, овощи и прочее. Так же имеет выход на рынок по производству искусственных елок.

Новые технологии производства, маркетинга и управления в ООО «ЗИОН». Изготовление и производство - полипропиленовых мешков является достаточно трудоемким процессом и включает в себя несколько этапов, которые можно разделить на отдельные участки производства, рисунок 8:

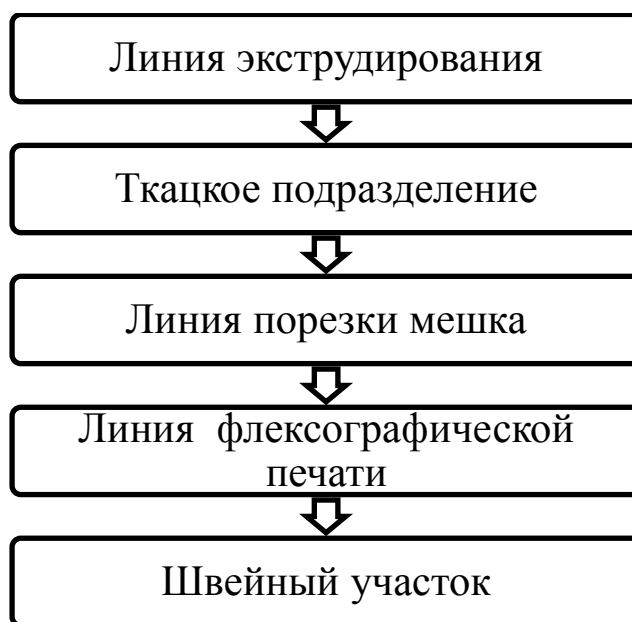


Рисунок 8 – Последовательность участков производства ООО «ЗИОН»

На рисунке 8 отображена общая последовательность участков производства при изготовлении полипропиленовых мешков. Технология производства показана на рисунке 9.

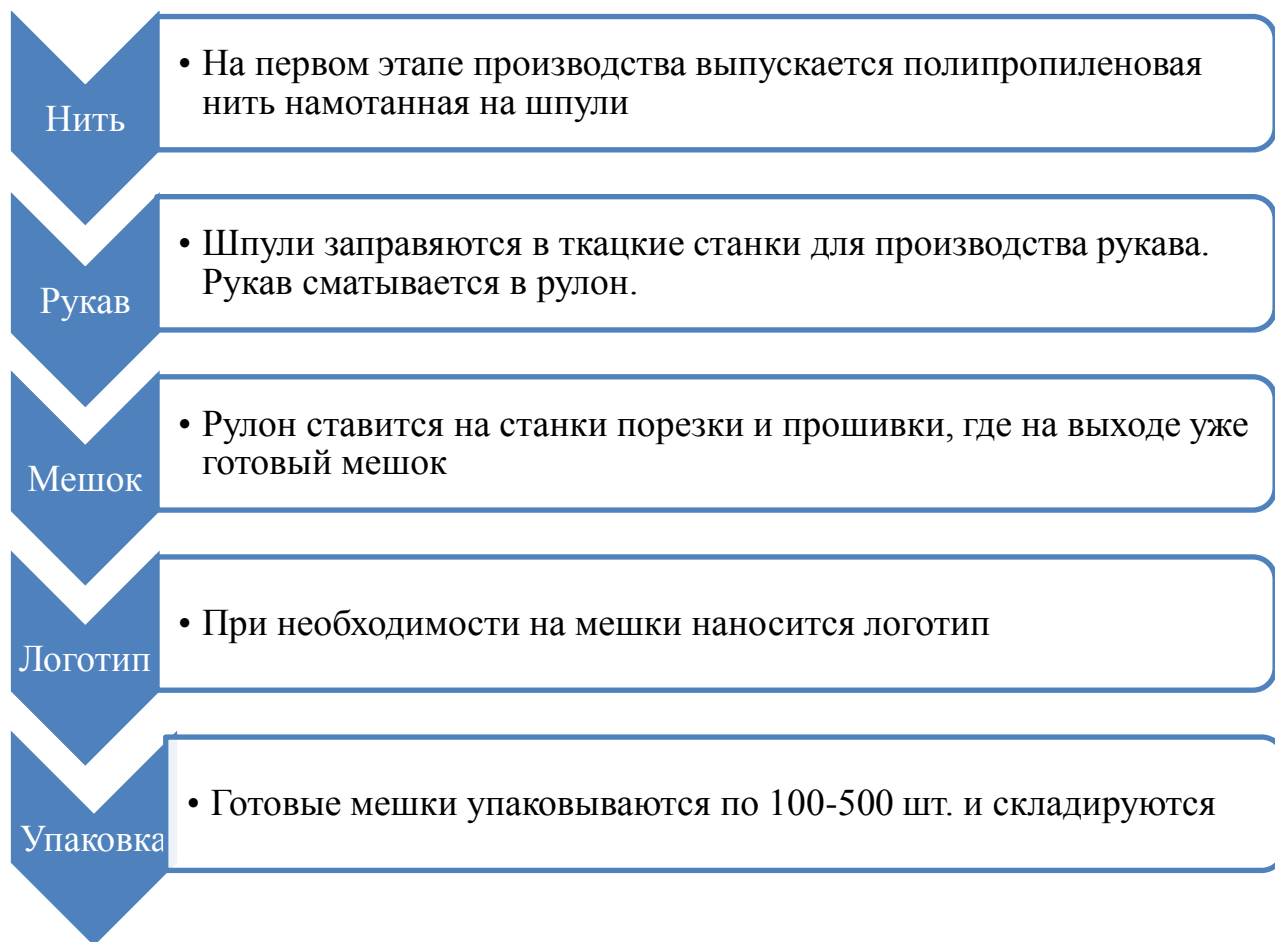


Рисунок 9 – Технология производства ООО «ЗИОН»

Рисунок 9 показывает, что на предприятии реализован полный цикл производства полипропиленовой мешкотары.

На сегодняшний день завод-изготовитель мешки полипропиленовые выпускает с ручками для мелкой фасовки, мешки с клапаном под химическую продукцию, мешки полипропиленовые с подшитым верхом. Как производители полипропиленовых мешков ООО «ЗИОН» выполняет заказы на пошив нестандартной упаковки больших размеров (крупногабаритные).

Производство мешков тканых, основанное на полном технологическом цикле, позволяет не только качественно изготовить и удешевить продукт, но

самое главное разработать наиболее выгодные решения упаковки в соответствии с требованиями покупателя.

Контроль качества в ООО «ЗИОН». В ООО «ЗИОН» контролю качества продукции уделяется очень большое значение, он осуществляется на каждом этапе производства. За этим процессом внимательно следит технологический отдел.

Контроль качества на данном производстве представлен на рисунке 10.

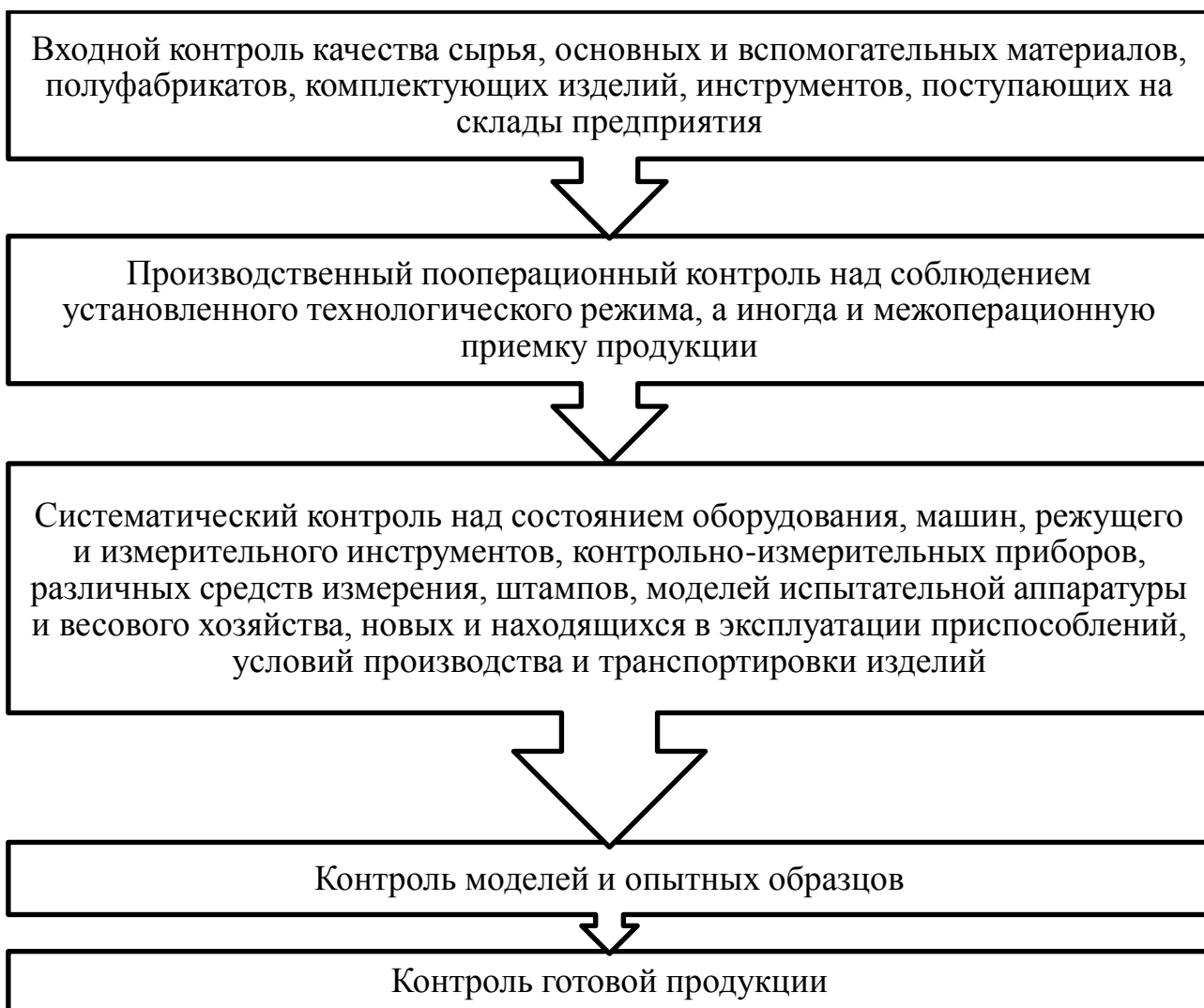


Рисунок 10 – Контроль качества на предприятии ООО «ЗИОН».

Помощник технолога тщательно проверяет качество нити на разрыв, качество полотна и, непосредственно, сам мешок на грузоподъемность. В

случае соответствия произведенного товара всем нормам и ГОСТам, его отправляют на последующую упаковку.

На каждой партии мешков помощник технолога ставит дату и фамилию упаковщика смены, в которую произвели и упаковали данную продукцию.

Исходя из отчетных данных предприятия проведен анализ ООО «ЗИОН» хозяйственно - финансовой деятельности за период трех лет, в приложении Д таблица Д.1.

Рисунок 11 – Показатели выручки и себестоимости ООО «ЗИОН»
за 2015-2017гг.

На рисунке 11 отображена положительная динамика роста выручки за 3 года, соответственно, и линия себестоимости показывает пропорциональное увеличение.

Проанализируем показатели управленческих расходов, а также валовой и чистой прибыли за период 2015-2017гг. на рисунке 12.

Рисунок 12 – Показатели управленческих расходов, валовой и чистой прибыли
ООО «ЗИОН» за 2015-2017 гг.

Проанализировав данные, представленные в приложении Д таблице Д.1 мы можем констатировать следующее:

- показатель выручки от реализации продукции за период показал общий прирост и составил 31,84%.;
- показатель себестоимости реализации продукции за анализируемый период увеличился на 29,87%.;
- показатель управленческих расходов за анализируемый период увеличился на 199,49%.;
- показатель валовой прибыли за анализируемый период увеличился на 135,98%;
- показатель чистой прибыли (за вычетом налога на прибыль) за анализируемый период уменьшился на 77,05%.

Проанализировав отчет о финансовых результатах ООО «ЗИОН» в период с 2015 по 2017 гг. Мы можем констатировать положительную динамику

деятельности организации. Компания имеет прирост выручки, но, вместе с тем, увеличение коммерческих расходов. Финансовое состояние ООО «ЗИОН» предрасполагает к разработке стратегии по дальнейшему развитию компании.

Проведем сравнительный анализ ключевых факторов успеха предприятия и его основного конкурента по десятибалльной шкале в таблице 1. Таблица 1 – Оценка конкурентной позиции ООО «ЗИОН» по ключевым факторам успеха.

Показатели в баллах

Ключевые факторы успеха	ООО «ЗИОН»	ООО «Канпласт»
Ассортимент	9	6
Рыночная доля	7	5
Способность конкурировать по цене	9	7
Качество обслуживания	7	6
Репутация фирмы	9	7
Индивидуальный подход к клиенту	9	9
Материально-техническая база	9	6
Платежеспособность (привлек. для поставщиков)	10	3

Как видно из таблицы выше, ключевые факторы успеха у ООО «ЗИОН» по всем позициям выше, чем у конкурирующей компании ООО «Канпласт». Объектами для анализа послужили ООО «ЗИОН» и единственный конкурент в Красноярском крае – ООО «Канпласт».

Основные финансовые инвестиционные потоки ООО «ЗИОН» получает от лизинговых компаний и компаний-собственников.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия ООО «ЗИОН» по основным опорным точкам

Финансовое состояние – главный критерий надежности партнера, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Оно характеризуется размещением и использованием средств и источников их финансирования. Основная цель финансового анализа заключается в выявлении наиболее сложных проблем управления предприятием в целом и финансовыми ресурсами в частности [9, с. 4].

Финансовое состояние предприятия характеризуется:

- обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления нормальной производственной и воспроизводственной деятельности;
- целесообразностью и эффективностью размещения финансовых ресурсов в имуществе предприятия и рациональностью их использования;
- надежностью партнерских связей с поставщиками и потребителями, с финансовыми учреждениями и государством;
- репутацией предприятия в отрасли и государстве.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. В свою очередь, основная деятельность предприятия зависит от его финансового состояния, так как нерациональная организация денежных потоков на предприятии приводит к перебоям в обеспеченности материальными ресурсами, а следовательно, к перебоям в производственном процессе.

Рассмотрим показатели рентабельности ООО «ЗИОН» 2016-2017 гг. из приложения Д, таблица Д. 2 на рисунке 13.

Рисунок 13 – Показатели рентабельности ООО «ЗИОН» 2016-2017гг.

Увеличение рентабельности продаж является благоприятной тенденцией, оно связано с оптимизацией затрат и повышением цен.

Анализ отчета о финансовых результатах, а также показатели рентабельности показывают, что за период 2016-2017гг. выручка предприятия выросла на 12,7%, себестоимость выросла на 11,25%, показатель рентабельности продаж, при этом, увеличился на 0,07 % . Здесь отображена работа по поиску более рентабельных заказов и участие в новых тендерах на поставку полипропиленовых мешков. Но чистая прибыль предприятия снизилась на 55% из роста расходов на ремонт и дополнительное обслуживание ткацких станков. Необходимо проанализировать затраты, с целью их возможного снижения.

Рекомендуемое значение чистых оборотных активов - больше нуля, поскольку в самом общем случае у предприятия после погашения всех краткосрочных обязательств должны остаться оборотные средства для продолжения осуществления текущей деятельности.

Рассмотрим коэффициенты оборачиваемости предприятия на рисунке 14.



Рисунок 14 Коэффициенты оборачиваемости ООО «ЗИОН»
за 2016-2017гг.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - финансовый показатель, рассчитываемый как отношение оборота компании к среднегодовой величине дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает насколько эффективно компания организовала работу по сбору оплаты за свою продукцию.

Снижение данного показателя может сигнализировать о росте числа неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта, но может быть связан и с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка. Чем ниже

оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше потребности предприятия в оборотном капитале для расширения объема сбыта.

Для оценки ликвидности организации и ее бухгалтерского баланса используются абсолютные и относительные показатели.

Относительные показатели оценки ликвидности - коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно.

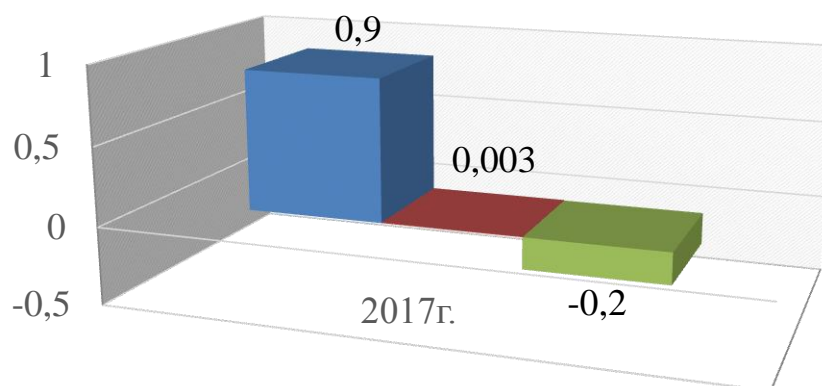
Коэффициенты ликвидности – финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчетности предприятия (бухгалтерский баланс компании – форма №1) для определения способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих (оборотных) активов. Смысл этих показателей состоит в сравнении величины текущих задолженностей предприятия и его оборотных средств, которые должны обеспечить погашение этих задолженностей

Коэффициент абсолютной (денежной) ликвидности показывает отношение самых ликвидных активов организации – денежных средств и краткосрочных финансовых вложений – к краткосрочным обязательствам. Коэффициент отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует «мгновенную» платежеспособность организации. [10, с 43].

Платежеспособность предприятия (организации) – это способность субъекта экономической деятельности полностью и срок погашать свою кредиторскую задолженность. Платежеспособность является одним из ключевых признаков нормального (устойчивого) финансового положений предприятия.

Более жестким показателем платежеспособности организации, чем наличие собственного капитала, является коэффициент обеспеченности собственными средствами, который должен равняться не менее 0,1 (что часто недостижимо в российских и не только условиях).

Проведем анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности за 2017г. на рисунке 15.



- Коэффициент покрытия
- Коэффициент абсолютной ликвидности
- Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования

Рисунок 15 – Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «ЗИОН» за 2017г.

Коэффициент покрытия ниже нормативного значения в два раза, соответственно предприятие не может покрыть свои обязательства собственными средствами.

Коэффициент абсолютной ликвидности равен 0, предприятие в ближайшее время ни как не может погасить свою краткосрочную задолженность, у предприятия не рациональная структура баланса. Необходимо привлекать кредиты.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЗИОН» проведен на основании представленной информации в приложении Е, таблица Е. 2.

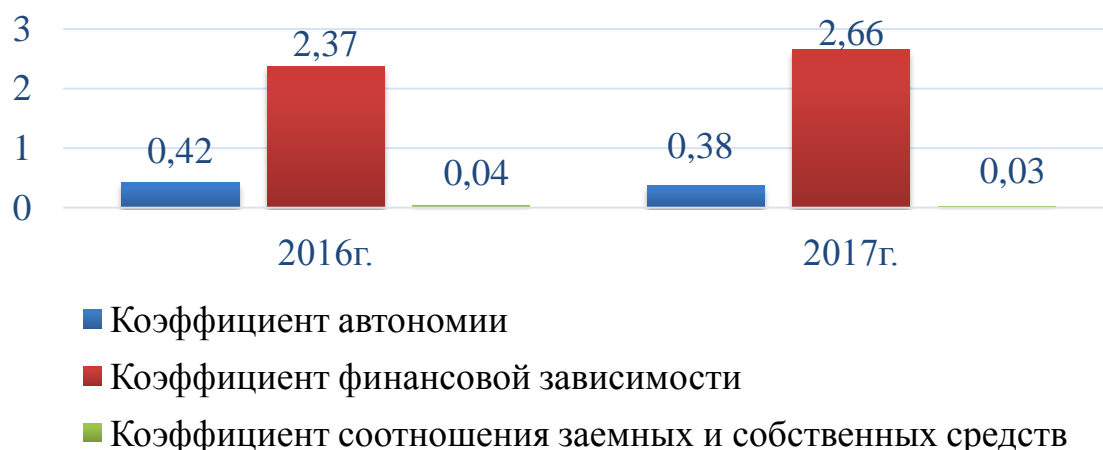


Рисунок 16 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЗИОН» 2016-2017гг.

Коэффициент автономии приближен к норме в 0,5. Если коэффициент больше, то предприятие финансово независимо. Предприятие ООО «ЗИОН» является финансово зависимым. Имеется положительная динамика по сравнению с прошлым периодом.

Финансовое состояние предприятия является неблагоприятным для финансирования инвестиционных проектов. Необходимо привлекать лизинг, чтобы повысить рентабельность производства и выручку за готовую продукцию.

2.3 Оценка технического состояния оборудования ООО «ЗИОН»

Текущая ситуация уже говорит о необходимости рассмотрения вопроса о обновлении группы основных средств, таких как экструзионная линия для получения плоской нити из синтетического сырья, а также круглоткацкий станок, который изготавливает рукав необходимого размера из нити, намотанной на катушки. Остальные линии производства полуфабрикатов и готовой продукции в увеличении количества станков не нуждаются, они имеют запас по производительности, как на случай плановой или аварийной остановки, так и на случай увеличения количества перерабатываемых полуфабрикатов. Стоит так

же отметить, что производство имеет сезонную особенность работы, таким образом, в зимние месяцы происходит не большой спад производства, что позволяет не только производить плановые мероприятия по осмотру и ремонту оборудования, но и подготовить запас полуфабрикатов на склад.

При анализе предприятия наиболее узким местом выявлено подразделение ткацких станков.

Круглоткацкие станки служат для производства полипропиленового рукава различного диаметра. На балансе предприятия находится 35 станков разного года выпуска и разных производителей. На всей группе станков ткацкого подразделения задействованы в каждую смену до 15 человек. Количество работников может меняться в зависимости от сложности работ. При переводе станка на другой диаметр полотна необходимо перевязать нити, что является само по себе очень трудоемким процессом, на такой вид работ необходима целая смена и один опытный ткач. Аналогичной по трудоемкости является работа по подготовке к запуску ткацкого станка после капитального ремонта, в таком случае необходимо заправить все нити в станок, отрегулировать параметры работы, проверить качество выпускаемого полотна. Смена на предприятии составляет 12 часов. По окончании смены рабочие должны привести в порядок свое рабочее место для передачи следующему по смене ткачу, сообщить о выявленных неисправностях в работе ткацкого оборудования. На каждом станке устанавливается техническое задание выпускаемого на нем рукава, в виде брошюры, которое содержит все необходимые характеристики рукава и параметры работы станка.

Готовый рукав сматывается в рулон, по достижению метража в 4000 метров рулон снимается со станка, нумеруется согласно разработанному на предприятии регламенту. Номер должен кратко содержать информацию о порядковом номере станка, дате выпуска, также на рулоне пишут метраж и номер технического задания. Все записи на рулоне наносятся специальным

перманентным маркером для недопущения стирания надписей в процессе транспортировки рулона.

Все ткацкие станки являются однотипным оборудованием и сложности в обучении только устроившихся работников на одной группе станков с последующим переводом на другую группу не существует. Однако большие сложности в работе на устаревших станках доставляют частые остановки из-за поломки оборудования. Износ основных узлов и деталей не только замедлил производительность, но и ухудшил качество выпускаемого полотна. Большая выработка на деталях усложняет процесс настройки и регулировки оборудования, влечет за собой преждевременный износ взаимосвязанных элементов. Вследствие чего затраты на ремонт оборудования резко возрастают по сравнению с более новыми станками, метраж за смену снижается, происходят частые простои оборудования.

На такие станки приходится обращать больше внимания и начальникам смены, которые планируют рабочий график механиков. А также главному инженеру предприятия, направляющего работников по контролю качества на полипропиленовый рукав, выпускаемый с данных станков.

Имеющееся на балансе предприятия оборудование по выпуску полипропиленовой мешкотары, представлено в приложении Ж, таблица Ж. 1 приобреталось в разное время и у разных поставщиков, среди них фирмы из Тайваня и Кореи. Анализ оборудования по году выпуска и состоянию приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ оборудования по году выпуска и состоянию

Количество единиц оборудования, шт.	Возраст оборудования, лет	Состояние
4	28	Аварийное
4	8	Отличное
2	6	Отличное
8	12	Хорошее
10	14	Хорошее
7	4	Отличное

Произведем расчет среднего срока службы ткацких станков по следующей формуле

$$\bar{X} = \frac{Q \cdot T}{\Sigma Q}, \quad (1)$$

где Q – количество единиц оборудования одного года выпуска, шт.;

T – год выпуска оборудования, г.;

ΣQ – общее количество оборудования, шт.

$$\bar{X} = \frac{(4 \cdot 28) + (4 \cdot 8) + (2 \cdot 6) + (8 \cdot 12) + (10 \cdot 14) + (7 \cdot 4)}{35} = \frac{420}{35} = 12$$

Средний возраст ткацких станков составил 12 лет. Из них 4 единицы оборудования имеют возраст 28 лет, физически и морально изношены, находятся в аварийном состоянии. Данные станки необходимо заменить на новые. По нормам амортизации срок службы составляет 7 лет.

Если рассматривать показатель фондоотдачи в динамике, то рост коэффициента говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования оборудования с 33,82 в 2016г. показатель вырос до 40,58 в 2017г. Данные представлены на рисунке 17.

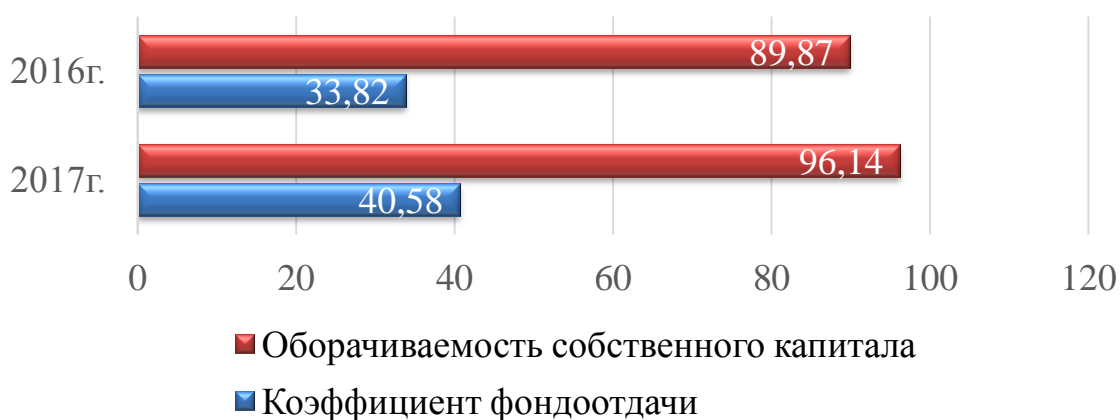


Рисунок 17 - Коэффициенты оборачиваемости ООО «ЗИОН»
за 2016-2017гг.

Соответственно, чтобы повысить фондоотдачу нужно либо увеличить выручку при использовании уже имеющегося оборудования (повысить эффективность его использования, производить продукцию с большей добавленной стоимостью, увеличить время использования оборудования – количество смен, использовать более современное и производительное оборудование), либо избавиться от ненужного оборудования, снизив таким образом его стоимость в знаменателе коэффициента.

По результатам проведенного анализа и выявленным проблемам для повышения эффективности и финансовой устойчивости предприятия в бакалаврской работе, разработаны следующие мероприятия:

- обоснование выбора оборудования ткацкого подразделения ООО «ЗИОН»;
- обоснование инвестиционного проекта ООО «ЗИОН»;
- расчет экономической эффективности инвестиционного проекта ООО «ЗИОН».

3 Оценка эффективности финансово-инвестиционной стратегии ООО «ЗИОН»

3.1 Обоснование выбора оборудования ткацкого подразделения ООО «ЗИОН»

3.2 Обоснование инвестиционного проекта ООО «ЗИОН»

3.3 Расчет экономической эффективности инвестиционного проекта ООО «ЗИОН»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследовательского проекта была разработана финансовая стратегия ООО «ЗИОН». Разработка велась на основе данных 2015 - 2017 гг.

Для осуществления цели, были рассчитаны показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Формирование стратегических целей, анализ стратегических альтернатив, выбор стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности, а также определение стратегических направлений формирования инвестиционных ресурсов являются важнейшими этапами разработки инвестиционной стратегии предприятия. Их сущность и содержание рассмотрены подробно.

Подводя итог анализа макроэкономического развития региона можно отметить, что Красноярский край находится в состоянии стабильного роста промышленности. Поддержание и развитие промышленной отрасли заложено в программу развития региона, что располагает к новым инвестициям и дает возможность их реализации.

Проанализировав виды мобилизации финансовых ресурсов определили, что лизинг является наиболее привлекательным инструментом инвестиций.

Основные финансовые инвестиционные потоки ООО «ЗИОН» получает от лизинговых компаний и компаний-собственников.

По результатам проведенного анализа и выявленным проблемам для повышения эффективности и финансовой устойчивости предприятия в бакалаврской работе, разработаны следующие мероприятия:

- обоснование выбора оборудования ткацкого подразделения ООО «ЗИОН»;
- обоснование инвестиционного проекта ООО «ЗИОН»;
- расчет экономической эффективности инвестиционного проекта ООО «ЗИОН».

При большой разнице в стоимости, оборудование из Индии имеет равную производительность с оборудованием производства Австрии, следовательно, именно Индии отдано предпочтение в приобретении. Остальные показатели также имеют конкурентное преимущество. Срок доставки у всех одинаковый и составляет два месяца.

По истечению срока лизинга через 3 года остаточная стоимость оборудования будет составлять 10% от первоначальной стоимости. Сумма годовой амортизации составит в целом 3 358 800 руб. и будет списана за данный период на затраты предприятия.

Чистая прибыль предприятия вырастет, качество продукции станет значительно лучше, переменные затраты снизятся.

Срок окупаемости инвестиционного проекта предприятия составит приблизительно 17 месяцев.

Проанализировав ткацкое оборудование предприятия ООО «ЗИОН» и выбрав лизинг в качестве формы мобилизации финансовых ресурсов для инвестиционного проекта, пришли к выводу: замена устаревшего оборудования ткацкого подразделения на новое позволит увеличить объем выпускаемой продукции, снизить затраты на ремонт и обслуживание, а так же на электроэнергию. Предложенные мероприятия приводят к увеличению выручки и являются необходимыми для данного предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Персональный журнал руководителя «Генеральный директор», Финансовая стратегия предприятия: структура, инструменты и методы разработки, анализ. Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/9564-finansovaya-strategiya-predpriyatiya>.

2 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXXII/ Под общей ред. С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – 256 с.

3 Лахметкина, Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н.И. Лахметкина – Москва: КНОРУС, 2014. – 231 с.

4 Официальный портал Красноярского края. Проект стратегии развития Красноярского края до 2030 года. Режим доступа: <http://www.krskstate.ru/2030/plan> (дата обращения 29.05.2018).

5 Лесной вестник. ForestryBulletin: Научно-информационный журнал. Мытищи: Московский государственный университет леса. 2007. №3. 208 с.: ил.

6 Азбука финансов. Коммерция. Режим доступа: <http://finbook.news/kommertsiya-book/opredelenie-stoimosti-investitsionnogo-proekta-18290.html> (дата обращения 25.05.2018).

7 Информационно-образовательный портал Ханадеевой Н.А. Режим доступа: http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/knigi_economika/Cergeev/finansirovanie_investitsii/index.html (дата обращения 01.05.2018).

8 Лизинг: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т.Г. Философова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 191 с.

9 Чернова В. Э., Шмулевич Т.В. Анализ финансового состояния предприятия: учеб. пособие- 2-е изд.- СПб ГТУРП. – СПб., 2011. – 95 с.: ил.

10 Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016.- 160 с

11 Информационно-аналитическая компания "VVS". Режим доступа: https://www.vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/tekhniko-ekonomicheskoe-obosnovanie-proekta/ (дата обращения 01.06.2018).

12 Кредит для бизнеса. Ру. Режим доступа: <http://www.creditforbusiness.ru/terms/25603/> (дата обращения 02.06.2018)

13 Абрютин М. С. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. – 528 с.

14 Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. - М.: Е & М, 2007.-208

15 Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование в экономике. -М.:Финансы и статистика, 2007. - 368 с.

16 Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. 231 с.

17 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник- 4е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2008.- 416 с.

18 Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ (Комплексный анализ хозяйственной деятельности): Учеб. Пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. М.: ИНФРА-М, 2007. 222с.

19 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Издательство: Инфра-М, 2011г. 224стр.

20 Болохонцева Ю.И. Анализ финансового состояния предприятий // Финансовый анализ. 2009. №9. С.33-40.

21 Бланк, И.А. Управление прибылью [Текст]: Учебник – Киев: НикаЦентр, Эльга, 2008. – 544с.

22 Бороненкова, С.А. Управленческий анализ: [Текст]: Учебник для вузов. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 525 с.

23 Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). М.: «Дело и Сервис». 2009. – 416 с

24 Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2008. - 148 с.

25 Герасимова В.Д. Анализ и диагностика производственной деятельности предприятий (теория, методика, ситуации) / В.Д. Герасимова. М.: КНОРУС, 2008. 256с.

26 Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011.

27 Герасименко В. В. Ценообразование : учеб. пособие. – М. ИНФРА-М, 2009. – X, 422 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова)

28 Голянд, И. Л., Баженова, Е.Г. Менеджмент[Текст]: Учеб. пособие. Менеджмент предприятия/ Голянд И. Л., Баженова Е.Г. – Красноярск: ИПЦ КГТУ, 2005. – 141 с.

29 Горфинкель В.Я., Швандар В.А., Экономика предприятия.-М.: "ЮНИТИ" : 2007. – 670 с.

30 Денисов, А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией. [Текст]: Учебник.– М.: «Дело и Сервис». 2008. – 416 с.

31 Казакова Н.А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности: Финансы и статистика, Инфра-М, 2009.- 496с

32 Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст]: Учебник. – М.: Центр экономики и маркетинга. 2004.-216 с.

33 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст]: Учебник. – М.: Финансы и статистика. 2006. – 512 с.

34 Колчина Н.В. Экономика предприятия 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2007.

35 Керимов В.Э. Организация управленческого учета на промышленных предприятиях. М.: Инфра-М, 2008 – 544 с.

36 Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. [Текст]: Учебник – М.: ИКЦ «ДНС», 2006.-224 с.

37 Лукашевич В.В. Основы управления персоналом. Учебное пособие. ГРИФ УМО, М.: КНОРУС, 2010. 240с.

38 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 471 с.

39 Моисеева Н.К., Анискин Ю.П.. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. [Текст] — М.: Внешторгиздат, 2008. - Т.1 256 с , Т.2 304 с.

40 Моляков, Д.С. Теория финансов предприятия [Текст]: Учебник.– М.: Финансы и статистика. 2006.- 346 с.

41 Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. [Текст] — М.: "Аналитик-Пресс", 1997. — 144

42 Пещанская, И.В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика: [Текст]: Учебное пособие. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005. – 215 с.

43 Проданова, Н.А. Финансовый менеджмент. [Текст]: Учебник.– Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 336с.

44 Раицкий, К.А. Экономика предприятия [Текст]: Учебник – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2008. – 1012 с.

45 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. -. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. — 536 с.

46 Скворцов И.П. Социальная политика региона: теория и практика. Учебное пособие. ГРИФ УМО. М.: КНОРУС, 2010, 448с.

47 Теплова, Т.В. Планирование в финансовом менеджменте[Текст]:: Учебное пособие. – М.: ВШЭ, 2008. – 348 с.

48 Ткачук, М.И. Основы финансового менеджмента [Текст]: Учебник. – Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2008. – 416 с.

49 Шохин, Е.И. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Е.И. Шохин. – М.:ИД ФБК-ПРЕСС, 2008. – 352 с.

50 Чернов, В.А. Финансовая политика организации: [Текст]: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. – 182 с.

51 Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности./ [Текст]: Учебник – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2009. – 284 с.

52 Чернышева, З.Д. Методика оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия [Текст]: Учебник – Белгород: Издательство БУПК, 2009. – 45 с.

53 Чечевицина, А.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник. – М.: Инфра – М., 2008– 352 с.

54 Чорба, П.М. Финансы потребительской кооперации [Текст]: Учебник.– Белгород: Изд-во БУПК, 2008. – 185 с.

55 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д.Шеремет – М.: Инфра – М., 2008 – 208с.

56 Шепель, В.М. Управленческая психология. / В.М.Шепель. – М.: Экономика, 2008. – 303 с.

57 Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособие / А. Д. Шеремет. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 245

58 Экономика предприятия [Текст]: /Учебник/ Ред. Н.А. Сафронов. – М.: Юристъ, 2009 г. – 582 с.

59 Экономика предприятия: Учеб. пособие/ А.И. Ильин, В.И. Станкевич, Л.А. Лобан и др.; под общ. ред. А.И. Ильина – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Новое издание, 2008.

60 Литвин, М.И. Управление оборотным капиталом хозяйственной организации [Текст]: Учебник.– Липецк, 2004. – 82 с.

61 Лукин В.Б. Ценообразование. Учебное пособие. М.: МГУП, 2007 – 183с.

